

УДК 331

Л. Н. Кривошеева (Lakriv@rambler.ru),

канд. экон. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Рассмотрены теоретические вопросы анализа эффективности договорных отношений организации с использованием ситуационного подхода. Определен алгоритм практической реализации ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений, ориентированный на систему базовых хозяйственных договоров и транзакций. Уделено внимание использованию учетно-аналитических инжиниринговых инструментов, обеспечивающих принятие обоснованных управленческих решений в сфере договорной политики организации.

Theoretical problems of enterprise business contacts efficiency analysis with situational approach using are considered here. The algorithm of situational approach practical realization of enterprise business contacts efficiency appraisal, oriented to the basis contracts system and transactions, is shown. Attention is also given to the accounting and analytical engineering tools using for reasonable management decisionmaking in the enterprise contract politic sphere.

Ключевые слова: договор; договорные отношения; договорная политика; договорная стратегия; учетно-аналитические инжиниринговые инструменты; ситуационный подход; ситуационный транзакционный производный баланс; экономический эффект.

Key words: contract; business contacts; contract politic; contract strategy; accounting and analytical engineering tools; situational approach; situational transaction derivative balance shee; economic effect.

Договор является главным инструментом кооперирования и специализации производства, а также рентабельного управления прибылью, т. е. договорный инструментарий участвует в повышении экономического роста, следовательно, и в повышении благосостояния общества. Договорная политика организации определяется использованием возможностей варьирования видами заключаемых договоров, юридически оформляемых осуществляемых операций и конкретных условий в целях достижения определенных экономических выгод. Экономический эффект – это конечный экономический результат, полученный от проведения какого-либо мероприятия, вызывающего улучшение каких-либо показателей работы организации. Результат является абсолютным показателем и измеряется в денежных единицах. В целом получение эффекта предполагает первоначальное осуществление каких-либо затрат, а затем получение дополнительного дохода от внедрения мероприятия. Сам экономический эффект представляет собой этот дополнительный доход, получаемый через дополнительные прибыли, снижение материальных, трудовых затрат, рост объемов производства или качества продукции, выражаемых в цене. Белорусская экономика перешла на рыночные принципы хозяйствования и в связи с этим договорный инструментарий стал играть немаловажную роль в экономических процессах. Однако проблема неэффективного использования договорных инструментов по-прежнему существует. Причиной этого можно считать недостаточную изученность функциональных свойств договора. Роль договорных инструментов в развитии общества довольно значительна. Как отмечал Л. Ф. Мизес, человеческая цивилизация смогла добиться впечатляющих экономи-

ческих успехов благодаря установлению договорного порядка в своей экономике. Теория контрактов – одно из направлений новой институциональной экономической теории. Она объясняет, как контракт, являющийся формой организационной трансакции, формирует ограничения и стимулы экономической деятельности субъектов. Применение договорного инструментария способствует экономической рентабельности общества. Перед любым государством стоят определенные экономические цели, направленные на повышение благосостояния населения страны: экономический рост, полная занятость, стабильный уровень цен, социальная обеспеченность, экологическая безопасность и др. Инструменты достижения этих целей достаточно разнообразны: финансовые, производственные, технические, транспортные, правовые. И договорные отношения занимают здесь достойное место, поскольку проникают во все сферы человеческой деятельности и вполне определено, а не только косвенно, приумножают материальные блага, созданные трудом человека. Можно согласиться с И. В. Цветковым, который делает вывод, что договор обладает синергетическим эффектом и утверждает, что только договор способен порождать синергетический эффект взаимной экономической деятельности субъектов, в отсутствие которого экономика не может динамично развиваться, какими бы ресурсами ни обладало государство [3]. Использование договорных отношений помогает обеспечить эффективное разделение труда, закрепление и развитие производственной специализации и хозяйственного кооперирования. Договор выполняет ряд очень важных экономических функций: максимизация прибыли; управление доходом; рационализация экономической деятельности и связанных с ней затрат. Исходя из анализа этих функций, можно сделать вывод, что никакое другое правовое средство не представляет в современной экономике такую важность и значимость, как договор.

Правовые функции, наряду с экономическими, способствуют легализации интересов и потребностей организаций. Так, например, правовые функции установления правовой связи между хозяйствующими субъектами; определения и юридического фиксирования общих экономических и правовых целей применяющих договор субъектов; функция правовой регламентации действий, подлежащих выполнению сторонами договора, придания им значения субъективных прав и юридических обязанностей; общее определение предмета договора и номинальное обозначение подлежащих совершению сторонами действий по поводу предмета, выполнение которых направлено на достижение цели договора, а также защитная функция договора ярко проявляются в организациях потребкооперации. Следует отметить, что экономические функции договора играют определяющую роль, в то время как правовые функции, при всей их значимости, носят вспомогательный характер, способствуя эффективной реализации экономических функций договора. Рассмотренные экономические и правовые функции договора реализуются в процессе работы и сами по себе никогда не проявляются, т. е. договорная работа имеет комплексный характер и представляет собой правоорганизующую деятельность по применению договорного инструментария в экономических интересах фирмы. Цель договорной работы заключается в том, чтобы максимально полно реализовать экономические функции создаваемого и применяемого договорного инструментария и обеспечить соблюдение требования договорной дисциплины.

Эффективная реализация экономических функций договора возможна только в том случае, если договор обеспечивает справедливый баланс экономических интересов его участников, государства и общества. Однако экономические функции договоров различны, поэтому они дают разный экономический эффект. Оценка эффективности договорной стратегии организации предполагает аналитическое обоснование эффективности реализации договорных отношений на базе использования инжиниринговых учетно-аналитических инструментов – трансакционных производных балансов и производных балансов ситуационного риска. Использование ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений предполагает сопоставление затрат и результатов, контроль исполнения по каждому существенному договору, т. е. проведение ситуационного анализа и контроля. При разработке стратегии договорной деятельности необходимо выбрать именно те договорные модели, применение которых позволит добиваться максимального эффекта при реализации избранной бизнес-стратегии фирмы. В законодательстве модели договоров разграничиваются на четыре большие группы: на передачу имущества; на выполнение работ; на оказание услуг; на создание предприятий. Договорная работа – не самоцель. Она ведется для того, чтобы достичь максимальной экономической эффективности бизнеса фирмы. Поэтому существует настоятельная необходимость в оценке результативности договорной работы с точки зрения ее практического влияния на конечные результаты бизнеса. Оценка результативности договорной работы предполагает получение данных,

необходимых для оценки результативности договорной работы, анализ полученных данных, разработку мероприятий, направленных на повышение результативности договорной работы в будущем. Оценка результативности договорной работы строится на количественных показателях, которые в свою очередь разделяются на правовые и экономические.

К правовым показателям результативности относятся динамика досрочной корректировки и закрытия договоров, динамика собственных нарушений договорных обязательств, динамика нарушения договорных обязательств со стороны контрагента, динамика внесудебного урегулирования преддоговорных и договорных споров, динамика судебных конфликтов по преддоговорным и договорным спорам, соотношение частоты применения санкций к количеству зарегистрированных нарушений договорных обязательств; сопоставимое сокращение числа случаев нарушения договорных обязательств со стороны контрагентов, к которым применялись санкции; динамика выигранных и проигранных судебных дел по договорным и преддоговорным спорам; динамика исполненных судебных решений по преддоговорным и договорным спорам. Перечисленные показатели характеризуют уровень организации договорных связей, общую активность договорной работы и степень ее влияния на повышение надежности, устойчивости бизнеса.

Экономические показатели результативности договорной работы следующие: величина сэкономленных прямых и косвенных затрат (издержек) бизнеса за счет умелого использования договорного инструментария; величина дохода, дополнительно обеспеченного за счет умелого использования договорного инструментария; полнота компенсации имущественных потерь от нарушений договорных обязательств за счет контрагентов-нарушителей. Экономические показатели характеризуют экономический эффект договорной работы. Несмотря на непосредственную взаимосвязь, оценку правового и экономического эффекта договорной работы следует проводить отдельно. Экономическая (деловая) цель договора представляет собой непосредственный экономический результат, которого та или иная сторона предполагает достичь с помощью договора. Общее требование к экономической цели договора состоит в том, что она должна быть разумной.

Правовых критериев разумности экономической цели договора право не устанавливает. Поэтому при оценке данного основания формирования договора следует ориентироваться на универсальную модель рационального экономического поведения субъектов рыночного хозяйства, которая заключается в том, что каждый должен стремиться к снижению предполагаемых экономических издержек и увеличению экономических выгод. Таким образом, если договор нацелен на снижение экономических издержек бизнеса и увеличение экономических выгод (прибыли) его участников, то экономическая цель этого договора будет соответствовать требованию разумности. Обстоятельства, свидетельствующие о разумности деловой цели, следует документально подтверждать, для чего готовят письменные финансово-экономические, технико-экономические и иные обоснования (расчеты). Применение стандартных (общих) условий позволяет существенно повысить эффективность договорной работы за счет сокращения временных и иных затрат на разработку договоров при одновременном повышении их качества. Стандартными (общими) являются предварительно подготовленные (сформулированные) одной стороной условия для неоднократного использования при заключении договоров определенного вида, которые при заключении соответствующих договоров специально сторонами не согласовываются. Разработка системы обязательствственно-правовых связей осуществляется следующим образом: а) сначала моделируется структура материально-экономических связей договора; б) после этого структура материально-экономических связей разлагается на обязательствственно-правовые связи; в) затем полученные обязательствственно-правовые связи оптимизируются и группируются в целостную систему соответствующих связей.

Материально-экономические связи (МЭС) представляют собой совокупность экономических операций (товарных, транспортных, логистических, расчетных и т. д.), а также обеспечивающих эти операции фактических действий контрагентов и иных лиц, которые будут совершаться в рамках договорного соглашения. Таким образом, структура МЭС представляет собой экономическую основу (базис) договора. Как правило, структура МЭС договора включает схему материальных потоков (какой товар, от кого, к кому и каким образом перемещается; какие работы (услуги), где, кем, для кого и каким образом выполняются и т. д.); схему финансовых потоков (какие денежные средства, в каком объеме, от кого, к кому, при каких условиях и каким образом перемещаются и т. д.); схему документарных потоков (кто, когда, где и какие документы оформляет, где и когда получает, кому, куда и где передает и т. д.). Структура МЭС дает возможность определить набор и параметры инициативных условий, в отсутствие которых

договор будет неспособен. Кроме того, она позволяет правильно определить допустимые параметры предписываемых условий договора. Эффективность договора достигается за счет: а) формирования целостной системы обязательствно-правовых связей, позволяющей придать договору требуемый операционный эффект; б) управления экономическими и правовыми рисками с помощью договорных условий; в) минимизации основных и сопутствующих исполнению договорного соглашения финансовых издержек. Идентифицировав и оценив присущие разрабатываемому договору риски, необходимо определить приемлемые методы управления этими рисками с помощью вырабатываемых условий договора.

Практика убеждает, что при некачественной, неэффективной договорной работе добиться высоких конечных результатов применения договорного инструментария невозможно. От экономической целесообразности и эффективности хозяйственных договоров зависит величина финансовых результатов и рентабельность предприятия. Сопоставление затрат и результатов по договору позволяет определить прибыльность договора с корректировкой на риск и выходом на показатели собственности: транзакционных чистых активов, рискованных чистых активов, зоны экономической безопасности, чистых пассивов, ценовой составляющей.

Список использованной литературы

1. **Балашов, А. И.** Хозяйственное (предпринимательское) право краткий курс / А. И. Балашов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.books.google.by/boks?id=TMyQNfWNXwcC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>. – Дата доступа : 26.12.2018.
2. **Виноградова, С. Н.** Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. – Минск : Выш. шк., 2010. – 352 с.
3. **Цветков, И. В.** Договорная работа / И. В. Цветков. – М. : Проспект, 2010.
4. **Чигирь, В. Ф.** О договоре / В. Ф. Чигирь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo-gihp.ucoz.ru/gragdpravo/dogovor.pdf>. – Дата доступа : 12.01.2019.